DESCUBRE Y VIVE DE LO QUE TE APASIONA



100 TIPS PARA CONVERTIR TU PASIÓN EN UN NEGOCIO

MARCO AYUSO

Casi todo - las expectativas de los demás, el orgullo, el miedo al ridículo y al fracaso - esas cosas desaparecen en la cara de la muerte, dejando sólo lo que es verdaderamente importante. Recordar que te vas a morir es la mejor forma que conozco de evitar la trampa de pensar que tenemos algo que perder. No existe razón alguna para no seguir a tu corazón.

Steve Jobs (1955-2011)
Co-fundador de Apple

Estoy convencido que todos tenemos un regalo que dar al mundo, y que es nuestro deber hacerlo. No me puedo imaginar llegar al final de nuestra vida pensando que pudimos haber hecho algo diferente.

Vinimos aquí a ser felices, y no hay mejor forma de hacerlo que haciéndole caso a nuestro corazón, encontrar lo que nos apasiona y dedicarnos con todo lo que tenemos a compartir esa pasión con los demás.

¿Realmente se puede?

El propósito de estos tips (y esto me emociona decirlo) es mostrarte y demostrarte que sí se puede hacer lo que te apasiona, y que te paguen por hacerlo, sólo es cuestión de hacer las cosas correctas en el orden correcto.

Y que quede claro que no estoy hablando de ningún esquema de multinivel ni mucho menos de un sistema para hacerte millonario sin hacer nada. Por el contrario, este es un mini e-book que busca cambiar la vida de las personas, tu vida.

DISFRÚTALO
COMPÁRTELO
¡HAZ LO QUE TE APASIONA!

Marco Ayuso
Facilitador Certificado del Test de la Pasión®

Cambia Tu Mente, Cambia Tu Vida

1. Acepta la responsabilidad al 100%

Encontrar y dedicarte a lo que te apasiona te corresponde a ti. No es responsabilidad del gobierno, de tu pareja o de tus circunstancias. Si tu vida no es cómo quieres que sea, está en tus manos hacer lo necesario para cambiarla.

2. Hazte las preguntas correctas

Pon atención a tu diálogo interno y olvídate de preguntas que no te sirven para nada (¿por qué mi vida es un asco?) y empieza a cuestionarte poderosamente: ¿qué he aprendido?, ¿qué puede funcionar?, ¿en qué persona debo convertirme para alcanzar mis sueños?

3. El éxito deja pistas

Aprende de quienes han logrado lo que quieres lograr. Existe mucha información en libros, grabaciones y el mismo Internet, sobre personas que han logrado dedicarse a lo que les apasiona, y han sabido convertirlo en un negocio. No envidies a estas personas, admíralas por lo que pueden enseñarte.

4. Medita

Dedica al menos 15 minutos todos los días a cualquier tipo de meditación. Los beneficios son muchos y muy grandes, pero principalmente te ayudará a tener un estado mental óptimo para alcanzar tus objetivos.

5. Apaga la televisión

Aunque me digas que sólo ves Discovery Channel y programas positivos o educativos, sin duda puedes usar ese tiempo para leer, crecer, impulsar tu negocio, o mejor aún, hacer lo que te apasiona.

6. Enfócate en lo que tienes, no en lo que te falta

Darle tu atención a todo lo que no tienes, es pensar en escasez y limitaciones. Cuenta y agradece lo que has logrado y lo que tienes en tus manos y tendrás una consciencia de abundancia y crecimiento, que son básicas para generar ingresos con tu pasión.

7. Rechaza el rechazo

Si no vas tras tus sueños, nunca los vas a alcanzar. Si no preguntas, la respuesta siempre será no. La ilusión del rechazo y del fracaso consiste en pensar que tenemos algo que

perder, cuando la verdad es que perdemos más al quedarnos sin hacer o decir nada.

8. Conviértete en un paranoico inverso

¿No es horrible andar por la vida cuidándote las espaldas y desconfiando hasta de tu sombra? Elige creer que todas las personas que llegan a tu vida lo hacen para apoyarte en cumplir tu misión de hacer lo que te apasiona.

9. Cambia tu diálogo interno

Si ya platicas contigo, que sea una plática que valga la pena. Haz el esfuerzo consciente de detener los pensamientos negativos automáticos y cámbialos por pensamientos positivos. La regla de oro es escoger pensamientos que te hagan sentir bien.

10. Reconoce tu pasado

Todos tenemos una historia y somos lo que somos por todo lo que hemos vivido, aunque lo podamos etiquetar como malo. Reconócelo pero no dejes que te defina. De hoy en adelante es otra historia y está en tus manos escribirla.

11. No hables de tu "realidad", habla de tus sueños

Tu "hoy" es el reflejo de lo que pensaste, sentiste, dijiste e hiciste en el pasado. Si hablas de tu "realidad", sigues hablando de lo mismo. Habla de tu futuro y de tus sueños, y hazlos realidad con tus pensamientos, sentimientos, palabras y acciones.

12. Honra a tus ideas

¿No es cierto que cuando tienes una idea te sientes lleno(a) de energía y entusiasmo? Es porque las ideas son energía, y si llegan a nosotros, lo mínimo que podemos hacer es honrarlas haciendo algo con y por ellas. Aprovecha la energía de las ideas para hacer algo, por pequeño que parezca.

13. Sé impecable con tus palabras

Nuestras palabras, pensadas o habladas, son un reflejo de nuestro interior. Si vas a usarlas, úsalas para aportar algo, para construir, para compartir y para impactar de manera positiva a las personas. Es decir, adiós quejas, críticas, burlas, etc.

14. Toda idea tiene un período de gestación

Una idea, tu pasión, es una semilla, y como tal, es necesario sembrarla, nutrirla y cuidarla para que germine. El éxito "de la noche a la mañana" generalmente toma tiempo. Sé paciente y cuando las cosas no salgan como y cuando lo planeas, recuerda que estás

sembrando y que ya llegará el momento de cosechar.

15. Dile a tu cerebro lo que quieres

¿Has notado que cuando estrenas una playera o blusa de algún color, ves la misma playera o blusa por todos lados? Lo mismo pasa cuando estrenas auto, o con las mujeres embarazadas. ¿Todos estrenan el mismo auto o todas se embarazan al mismo tiempo? ¡No! Es sólo que tú cerebro lo está buscando, y por eso lo ves. Dile a tu cerebro lo que quieres ver: oportunidades, cosas buenas, crecimiento, negocios, pasión, abundancia, etc.

16. Toma la decisión

Se dice que una vez que tomas la decisión de hacer algo, llevas la mitad del camino recorrido. Ten en mente que no existen las buenas o malas decisiones, porque nunca sabrás lo que hubiera pasado si hubieras decidido diferente. Toma la decisión de encontrar lo que te apasiona y de convertirlo en tu estilo de vida.

17. Desarrolla una consciencia positiva sobre el dinero

Trabaja conscientemente en cambiar tu forma de pensar, creer y sentir acerca del dinero. El dinero es sólo dinero, una herramienta y no más. Empieza por eliminar de tu vocabulario expresiones como: hinchado en billetes, los riquillos, el dinero no se da en los árboles, pobre pero honrado, etc. El dinero es bueno, si así eliges que sea.

18. No busques sólo el ingreso económico

Trabajar, emprender y vender un producto o servicio sólo por dinero es como comer sólo por comer. Disfruta el proceso, enfócate en servir a los demás a través de tu pasión, cambia el mundo a través de lo que haces… y además gana dinero haciéndolo.

19. Agradece

No hay mejor forma de cambiar tu forma de sentir y de pensar, y de enfocarte en la abundancia que hay en tu vida, que agradecer. Haz una lista todos los días de 10 cosas por las que estás agradecido, desde el agua caliente del baño hasta la gran familia que tienes.

Primero Lo Primero…

20. Rodéate de las personas correctas

Tu vida es el promedio de las vidas de las 10 personas más cercanas a ti. Rodéate de personas que te empujen a ser más y mejor, de personas que te echen porras y te hagan sentir bien. Diles adiós a los "realistas" y a los vampiros energéticos (esos que tan sólo con estar cerca de ellos te hacen sentir mal, ¿los conoces?)

21. Haz un plan

No es que tu plan signifique que las cosas serán exactamente así, pero tener frente a ti los pasos y acciones a tomar, te dará tranquilidad y confianza de que tu futuro está en tus manos.

22. Pide apoyo

Difícilmente llegarás a la cima por tu cuenta. Que no te dé miedo hablar de tu pasión y de lo que necesitas de las personas cercanas a ti: que te escuchen, apoyo, porras, consejo y hasta dinero.

23. Escribe tu visión

Este es de mis ejercicios favoritos. Toma una hoja y escribe, con tu puño y letra, cómo quieres que sea tu vida. Puedes empezar por cómo sería tu día ideal. Procura incluir en tu visión estos aspectos: físico, mental, financiero, espiritual y relaciones.

24. Haz tiempo para tu pasión

Levántate más temprano, duérmete más tarde, pide permiso, vende la T.V., y haz lo que sea por darle prioridad a tu pasión en tu vida. De que se puede, se puede, sólo es cuestión de que realmente quieras hacerlo.

25. Aprende a decir 'No'

Enfocarte en hacer lo que te gusta y convertirlo en un negocio implicará que a algunas personas, oportunidades y situaciones les tendrás que decir que no. Decirlo no es descortesía ni falta de educación, sino signo de madurez y de que tenemos nuestras prioridades muy bien definidas.

26. Siéntete cómodo con las críticas

El éxito y la felicidad van a generar críticas de algunas personas, acostúmbrate. Toma la crítica como algo constructivo, aprende, mejora y no lo tomes personal. Parafraseando a Don Quijote de la Mancha: deja que los perros ladren, que es señal de que vas avanzando.

27. Reconoce tus miedos

El miedo es un sentimiento natural, especialmente al emprender algo desconocido. Es normal sentirlo, pero no debes dejar que te paralice. Reconócelo y enfréntalo, que se convierta en un aliciente para seguir avanzando.

28. Haz ejercicio

Te preguntarás ¿pero si mi pasión no es hacer ejercicio? No importa, hacer ejercicio es básico si quieres emprender con éxito, ¿por qué? para ayudarte a contrarrestar el estrés. Camina en lugar de tomar el auto, estaciónate lejos y utiliza las escaleras y no el elevador. Una vez más, querer es poder.

29. Simplifica tu vida

Tu vida está a punto de cambiar, para bien, así que prepárate simplificando tu vida. Pon en orden tus finanzas, tus gastos, tus planes y tus documentos. Deshazte de lo que no necesitas y ten siempre presente que la mejor forma de enfrentar cualquier situación siempre es la más simple.

30. Ahorra

Si tienes un empleo y estás pensando en independizarte, un (MUY) buen consejo es tener un ahorro que sea suficiente para vivir al menos 2 años sin generar ningún ingreso. La tranquilidad mental que esto te dará te va a ayudar a emprender exitosamente. Cuidado, este ahorro no deberá ser usado para invertirlo en tu negocio.

Cómo Encontrar Lo Que Te Apasiona, Aún Si No Tienes La Menor Idea

31. Disfruta el proceso

Si aún no tienes clara tu pasión, no te agobies, piensa que tienes la GRAN oportunidad de encontrarla y de divertirte en el camino.

32. Intenta cosas nuevas

¿Cómo pretendes encontrar lo que te apasiona si siempre haces lo mismo? ¡Adiós rutina! Bienvenidas clases de salsa, paseos de fin de semana, etc. No sólo podrás sorprenderte descubriendo nuevas pasiones, hacer cosas nuevas es buenísimo para tu cerebro.

33. Recuerda tu infancia

¿Qué disfrutabas hacer cuando eras niño(a)? ¿Qué podías hacer durante horas y horas sin siquiera sentir hambre? ¿A qué jugabas? ¿A poco no estás sonriendo? :)

34. Reconoce tus valores

Lo que es verdaderamente importante para ti puede ser de gran ayuda para encontrar tu pasión. ¿Qué valores rigen tu vida?

35. Dile adiós a tus prejuicios

¿Porque estudiaste una carrera ya no puedes dedicarte a otra cosa? ¿Lo que te apasiona es "sólo un hobby"? ¿El trabajo no debe ser divertido? La vida se trata de ser feliz, no de hacer caso a los prejuicios.

36. Reconoce tus talentos

Todos tenemos un regalo que dar al mundo, pero muchas veces fallamos en reconocer este regalo. Piensa en los halagos que recibes de las demás personas. ¿Qué haces bien? ¿Por qué te felicitan? ¿Para qué te piden ayuda? Y ten cuidado de no minimizar tus talentos.

37. Presta atención a tus intereses

Las cosas que de pronto te empiezan a llamar la atención pueden ser señales de por dónde puedes encontrar tu pasión. Recuerda dejar atrás tus prejuicios y honra lo que te interesa dándole tiempo y atención.

38. Haz listas

Si te apasionan muchas cosas, haz una lista y enuméralas todas. Después haz este ejercicio: si tuvieras que escoger entra la 1 y la 2, ¿cuál escoges? Si te quedas con la 1, ahora compárala con la 3, y así sucesivamente hasta que te quedes con la más importante para ti, al menos en este momento.

39. Si tuvieras tu vida financiera resuelta, ¿qué harías?

Sé que suena a cliché, pero después de viajar por todo el mundo y comprar todo lo que quisieras comprar, ¿a qué te dedicarías todos los días? ¿Cuál sería tu motivo para levantarte ahora que no necesitas ganar dinero?

40. ¿Qué te hace sentir bien?

La finalidad de encontrar lo que te apasiona es ser feliz. ¿Haciendo qué, te sientes bien? No lo confundas con la comodidad, sino con sentirte realmente bien, pleno(a), o como diría Sir. Ken Robinson, en tu elemento. Los seres humanos tenemos un sistema de navegación sensacional incluído: si te sientes bien, vas por buen camino.

41. Ten expectativas positivas

Si esperas y confías en encontrar lo que te apasiona, lo harás. Si te estresa y te agobia el no encontrarlo nunca, estás enfrentando la situación con la expectativa equivocada.

42. Rodéate de apasionados

Ya lo dije: rodéate de las personas correctas. Si aún no tienes claro qué te apasiona, rodéate de personas que ya lo hayan encontrado y se convertirán en tu guía e inspiración para lograrlo.

Cómo Tener El Apoyo Necesario

43. Habla con tu familia

Platica con tu familia sobre lo que te apasiona y sobre tus planes a futuro. Si no están de acuerdo, es porque quieren protegerte, no limitarte. Aún así, ve contagiándolos de tu entusiasmo y pasión y pide, literalmente, su apoyo, no su opinión.

44. Cree en tu proyecto

Si no crees tú en tu idea, ¿cómo esperas que alguien más crea en ella?

45. Actúa

La mejor forma de sumar apoyo a tu pasión y emprendimiento, es demostrando con hechos. Deja de sólo hablar y soñar, y demuestra que también puedes y sabes hacer. Como dicen en inglés: “Walk your talk”.

46. Consigue un mentor

Nada impulsará más tu vida y tu carrera, que tener un mentor que te transmita su sabiduría y experiencia. Piensa en alguien que te inspire y búscalo(a) para invitarlo(a) a tomar un café.

47. Empieza un grupo de Mastermind

Estos grupos, traducidos como Mente Maestra, son grupos de máximo 5 ó 6 personas que se reúnen para compartir experiencias y apoyarse mutuamente buscando el crecimiento de todos. Recuerda que tu vida es el promedio de la vida de las personas más cercanas a ti, escógelas cuidadosamente.

48. Sé auténtico y transparente

Si quieres sumar apoyo a tu emprendimiento, debes mostrarte tal cual eres, debes comunicar tu historia y lo que te motiva a dedicarte a lo que te apasiona. La pasión se nota, se transmite y se contagia.

49. Ten un plan B

Especialmente cuando quieres el apoyo de inversionistas, es esencial contar con un plan B que les garantice el retorno de su dinero. Trabaja en ello, no con la expectativa de que el plan A no funcionará, sino con la idea de tener un colchón sobre el cual caer.

Cómo Tener Un Estilo De Vida

(Y No Un Estilo De Trabajo)

50. Reconoce tu situación actual

No puedes mejorar algo si no sabes qué necesita mejorarse. Analiza cómo es tu vida en este momento. Cuánto tiempo dedicas a tu familia, cuánto te dedicas a ti y a lo importante para ti y cuánto a tu trabajo.

51. Cómo sería un día ideal

Un estilo de vida se construye día a día. En un día perfecto, ¿a qué hora te levantarías? ¿qué harías? ¿con quién estarías? ¿a qué hora te irías a dormir?

52. Identifica qué te da energía y qué te la quita

No sé a ti, pero sentarme a ver la T.V. me da sueño y “me apaga”, así que procuro no hacerlo. ¿Qué te hace sentir bien? ¿Qué te da pila para trabajar? ¿Funcionas mejor en la mañana, en la tarde o por la noche?

53. Aliméntate bien

¡B Á S I C O! Eres lo que comes. Como regla de oro, elimina o reduce de tu dieta azúcares, trigo, lácteos y alimentos procesados. Para emprender exitosamente necesitas MUCHA energía y la comida es tu gasolina, consume la mejor gasolina posible.

54. Establece prioridades

Si tu familia es lo más importante para ti, pero apenas pasas tiempo con ellos porque te la vives trabajando, algo no está bien. Establece prioridades y toma acciones, paulatinas si quieres, que te lleven a tener una congruencia entre tu vida y tu pasión.

55. Desconéctate

La tecnología será fundamental en el crecimiento de tu pasión, pero es también esencial saber desconectarse, literalmente, de tu negocio. Empieza por olvidarte de la computadora y el celular al menos un día a la semana. Y cuando digo olvidarte, es en serio, mételo en un cajón bajo llave.

56. Pasa tiempo con tu familia

Para mí la familia es la base de una vida feliz y apasionada. Dales el lugar que se merecen y dedícales tiempo de calidad.

57. Aprende a delegar

Ten cuidado con sufrir el síndrome de Superman, con el que crees que TODO lo debes y lo tienes que hacer tú, y es que no contratas ayuda porque no puedes pagarla… pero no puedes pagarla porque no contratas ayuda. Te lo digo por experiencia, delegar es bueno para ti y para tu negocio.

Cómo Emprender Haciendo Lo Que Te Apasiona

58. No esperes, el momento nunca será “el perfecto”

Te tengo noticias, el “momento perfecto” para emprender haciendo lo que te apasiona, no existe. El mejor momento es cuando lo haces, punto. Así que hazlo.

59. Establece objetivos

¿Cómo vas a saber que estás avanzando hacia tu sueño de hacer lo que te apasiona y vivir de ello? Fijando objetivos específicos, medibles, alcanzables y limitados en tiempo.

60. Trabaja desde casa

La clave está en organizarte y establecer límites. No porque estés en casa debes estar en pijama y comiendo todo el día. Ten reglas que le den seriedad y profesionalismo a tu emprendimiento, y aprovecha los recursos con los que ya cuentas.

61. Controla tus gastos

Es fácil emocionarse y acelerarse al convertir tu pasión en un negocio, pero es de vital importancia que limites tus gastos a lo mínimo posible. No se trata de ser codo o mezquino, pero no gastes en cosas que no son necesarias, al menos al comienzo.

62. Enfócate en marketing y ventas

Para convertir tu pasión en un negocio rentable, necesitas clientes y ventas. No caigas en la trampa de hacer trabajo que sólo te mantiene ocupado(a). Enfócate en promover tus

productos y/o servicios y en vender. La liquidez es tu objetivo.

63. Consigue un cómplice

Consigue alguien que quiera también encontrar lo que le apasiona y emprender, y conviértanse en acompañantes y cómplices uno del otro. Pueden incluso tener una competencia sana. Así será más fácil cumplir con tus promesas y objetivos.

64. Decide a quién vas a ayudar

Enfócate en solucionar un problema a través de tu pasión, pero ¿a quién? No cometas el error de querer venderle a todo el mundo o al que se deje. Decide quiénes son tus clientes ideales, con precisión, y de esa forma podrás dirigir mejor tus productos, servicios y esfuerzos de marketing.

65. Ten un discurso de elevador

Si alguien te pregunta a qué te dedicas, ¿hablas y hablas y hablas sin decir nada concreto? El discurso de elevador es un discurso de no más de 30 segundos en el que dices lo que haces, a quiénes ayudas y qué te diferencia de la competencia. El objetivo de tu discurso de elevador es dejar a las personas con la curiosidad de saber más sobre tu negocio.

66. Escoge un buen nombre para tu negocio

Tómate el tiempo para escoger un buen nombre para tu negocio. Sólo asegúrate de buscar las opciones que tengas en Google para ver qué aparece, no te vayas a llevar una sorpresa. Es también válido que tu negocio seas tú (MarcoAyuso.com por ejemplo) lo cual representa una ventaja, pues te estarás posicionando tú, y si en 5 años tu negocio cambia o evoluciona, seguirás siendo tú.

67. Invierte en un buen diseño

IMPORTANTÍSIMO. Si hay dos cosas en las que sugiero que inviertas, y bien, es en el diseño de la identidad corporativa de tu negocio, y en el diseño de tu blog (pero más de eso en un momento). Usar las “letritas” de PowerPoint o pedirle al hijo del vecino “ que te diseñe algo bonito”, no se justifica. ¿O no es cierto que juzgamos a un libro por su portada?

68. Registra un dominio

Una vez que tienes definido el nombre de tu negocio, o si vas a usar el tuyo, ve a www.godaddy.com y reserva tu dominio (algo como www.elnombredetunegocio.com). Así podrás tener tu propio blog y cuentas de correo personalizadas (¡adiós hotmail!), y el costo es en promedio de 15 dólares por año por un dominio punto com.

69. Empieza un blog

Tu blog será tu sitio web, y será en donde te posicionarás como experto(a) en tu pasión y compartirás información relevante para tu comunidad. Entra a www.wordpress.com y abre un blog (o bitácora, en español) y empieza a hablar de tu pasión para conectarte con otros apasionados.

70. Empieza una lista de correos electrónicos

Tu lista de contactos será oro puro para tu negocio, pues es a través del email que te mantendrás en contacto con tus prospectos y clientes y podrás hacer rentable tu pasión. Así que, personas que conozcas, persona a la que le pedirás permiso para agregarla a tu lista de contactos.

71. Arma un soborno ético

Un soborno ético es un concepto en Internet que se refiere a dar “algo” de valor a los visitantes de tu blog, a cambio de algo de valor para ti: su dirección de correo. ¿Quieres un ejemplo de un soborno ético? Este documento que estás leyendo :). Piensa en un audio, un reporte, un pdf, una sesión de cortesía, un descuento, etc. “Algo” que le justifique a la persona que le estés enviando emails.

72. Incluye una forma de conversión en tu blog

Una forma de conversión es un formulario en el cual las personas ingresan sus datos para unirse, voluntariamente, a tu lista de correos electrónicos. Una vez más, el formulario que llenaste para recibir este PDF, es una forma de conversión. Así podrás convertir un porcentaje de los visitantes de tu blog en contactos dentro de tu lista de emails.

73. Éntrale a los medios sociales

Lo que necesitas para hacer rentable tu pasión, es conectarte con personas que nece-

sitan lo que tú ofreces. ¿Cuál es la forma más fácil y efectiva? ¡Los medios sociales! Millones y millones de personas se conectan todos los días a Facebook, Twitter, Youtube, Pinterest, Linkedin y otros medios sociales, así que deja de verlo sólo como diversión o pérdida de tiempo, pues son una gran oportunidad para tu pasión.

Cómo Crear Una Comunidad En Torno A Lo Que Te Apasiona

74. Comparte tu historia

Lo que buscas a través de tu pasión es conectarte emocionalmente con otras personas, con tu comunidad, y para ello es básico que reconozcas tu historia: cómo llegaste a hacer lo que haces y estar donde estás; después compártela, muéstrate como eres. La gente te lo agradecerá.

75. Escucha

Me hiciste caso y ya tienes un blog y participas en otros medios sociales. ¿Qué es lo que tienes que hacer ahora? Lo primero: escuchar. Pon atención a lo que dicen las personas, a lo que buscan, y especialmente a sus necesidades y deseos, y piensa cómo puedes aportarles valor.

76. Aporta

Enfócate en aportar valor a través de tu participación en medios sociales y a través de tu blog. Lo más importante al inicio de tu negocio es demostrar que sabes de lo que hablas, y eso lo logras aportando. Además, recuerda que lo que das, se te regresará multiplicado.

77. Habla de ellos, no de ti

Yo sé que eres lo máximo y que tu pasión es sensacional, pero a todos nos pueden sacar de quicio las personas que sólo hablan de ellas (también conocidos como Yo-Yo). Habla de cómo tu pasión puede ayudarlos a ellos. Conoce sus problemas, sus necesidades y sus deseos, y demuestra que los entiendes a través de lo que escribas en tu blog y de lo que aportes en medios sociales.

78. Comparte contenido interesante

Hace poco leí una estadística de que los usuarios de Twitter consideran que sólo 1 de cada 5 tweets es interesante. Está bien hablar de lo que desayunaste, pero sólo de vez en cuando. Posiciónate como experto(a) en tu pasión compartiendo contenido interesante. Artículos, enlaces, fotos y videos.

79. Conversa

Una comunidad se crea a base de conversaciones. Ocúpate de platicar con las personas, de hacer cosas tan simples como responder un saludo.

80. Promueve a otras personas

Hay que dar lo que quieres recibir. Empieza por promover y recomendar los servicios de otros negocios en medios sociales. Hazlo de corazón y la gente lo notará, lo agradecerá, y te recomendará también.

81. Responde

Nada peor que una queja o comentario en tu muro de facebook que dejarlo sin respuesta. Si alguien se tomó la molestia de escribirte un comentario en tu blog, enviarte un tweet o escribirte un correo, reconócelo respondiéndole. Es una forma de mostrar que te interesas por tu comunidad.

82. Conecta a otras personas

Una buena forma de crecer tu comunidad (y tu negocio) es convertirte en un(a) conector(a) de personas y negocios. Esto te convertirá en un punto de referencia, además de permitirte disfrutar tu pasión.

83. Usa videos

Para ahora ya te diste cuenta que vas a apoyarte mucho en el Internet y medios sociales para convertir tu pasión en algo rentable, pero existe un punto en contra, que es la "frialdad" de las tecnologías y el hecho de que las personas te conocerán sólo a través de estos medios (al menos al principio). Los videos son una gran opción para que la gente pueda verte en acción, hablando de tu pasión, de tus productos y/o servicios y de cómo puedes ayudarlos.

Cómo Ganar Dinero Haciendo Lo Que Te Apasiona

84. Cambia tus creencias

Sólo diré una cosa: si crees que no puedes ganar dinero haciendo lo que te apasiona, no cambies de pasión, cambia de creencias. ¿O no hay gente ganando dinero en todo?

85. Identifica los problemas de tus clientes

Si tu pasión son los perros, la gente no te va a pagar porque a ti te gustan los perros, pero sí te pagarán por que los ayudes a solucionar, por ejemplo, los problemas de comportamiento de sus mascotas.

86. No vendas tu tiempo, vende resultados

A menos que cobres 25 mil dólares por una hora de tu tiempo, no se justifica de ninguna manera el trabajar de esta forma, pues tu agenda y tu vida tienen un tope, y por consiguiente también tu ingreso. Enfócate en vender resultados, y mejor aún, en vender resultados a muchas personas al mismo tiempo.

87. Enfócate en servir, no en ganar dinero

Tu pasión será negocio en la medida en que ayudes y aportes valor a los demás. El dinero no debe ser una preocupación de tu negocio, dar un servicio sí. Los ingresos llegarán como consecuencia.

88. Desarrolla infoproductos

¿Qué es un infoproducto? Esto que estás leyendo, en otras palabras, información. ¿Cuál es la ventaja de los infoproductos? Que puedes ayudar a muchas personas, al mismo tiempo, y sin requerir tu atención y trabajo constante.

89. Abre una cuenta en e-junkie y en Paypal

Para vender información por Internet, necesitas 2 cosas: un sistema que te permita administrar la venta de tus infoproductos, y un procesador de pagos que te dé la oportunidad de recibir pagos con tarjeta bancaria.

90. Da pláticas y conferencias

Hablar en público te posiciona de inmediato como experto(a) en tu pasión, y la gente quiere tratar con expertos. Sé que hacerlo puede ser aterrorizante, pero empieza poco a poco y ve construyendo tu confianza. Créeme, si hay algo que catapultará tu negocio, es hablar en público.

91. Crea un embudo de ventas

Debes crear una estructura de servicios y productos que sea un embudo a través del cual tus clientes irán avanzando, empezando por los más económicos (o gratuitos), hasta llegar a los que requieren una mayor inversión.

92. Da un servicio excelente

La publicidad de boca en boca es la mejor publicidad de todas, pero sólo se da de manera natural y como consecuencia de que des un servicio excelente y cumplas con tus promesas.

93. Pide recomendaciones

Que no te dé pena. Si cumpliste con tu trabajo, pide a tus clientes satisfechos dos cosas: un testimonial de lo que fue trabajar contigo, y una recomendación con alguien a quien tu producto o servicio pueda interesar.

94. Apóyate en la tecnología

Empieza a ver a la tecnología y el Internet como fundamentales para tu pasión, porque lo son. Piérdeles el respeto, o hasta el miedo, e integra la tecnología a tu negocio cuanto antes. Laptop, tabletas, teléfonos inteligentes, cámaras de video, webinars, ebooks, infoproductos, son todos ejemplos de tecnología que te ayudarán a monetizar tu pasión.

95. Piensa “internacional”

Hay cerca de 300 millones de hispanoparlantes en el mundo con acceso a Internet. Piensa en la oportunidad de llevar lo que te apasiona a todas estas personas. Y lo que eso puede significar económicamente para ti, pues una vez más, gracias a la tecnología, las barreras y distancias son menores o inexistentes.

Y Para Terminar...

96. Diviértete

Si estás deprimido, es porque vives en el pasado. Si estás estresado(a), es porque vives en el futuro. Enfócate en el ahora y diviértete mientras encuentras tu pasión y la conviertes en un negocio.

97. Cambia al mundo

Tienes en tus manos un regalo que dar al mundo. No es sólo tu pasión. No es sólo un negocio. Es la oportunidad de aportar algo para que este mundo sea mejor.

98. Transmite tu pasión

Pierde el miedo a hablar de lo que te apasiona. Hazlo, el mundo necesita personas apasionadas que contagien esa “enfermedad”.

99. El ingrediente clave de todo es el amor

Ama tu trabajo, ama a tus clientes y ámate a ti.

100. SÉ FELIZ

“Si no hay pasión en tu vida, ¿has estado viviendo realmente? Encuentra tu pasión, sea lo que sea. Conviértete en ella, y déjala convertirse en ti, y verás que grandes cosas empezarán a suceder en ti, para ti y gracias a ti”

T. Allen Armstrong

Quién Soy



Para mí, no hay nada como despertar cada día con un propósito y tener en tus manos el control de tu vida, definir qué tan lejos puedes llegar y disfrutar cada paso del camino, de paso, haciendo que este mundo sea mejor.

¡Hola! Mi nombre es Marco Ayuso, vegetariano, emprendedor de nacimiento, licenciado en comercio internacional de profesión y blogger, coach, conferencista y escritor por elección. Para mí, no hay nada como despertar cada día con un propósito y tener en tus manos el control de tu vida, definir qué tan lejos puedes llegar y disfrutar cada paso del camino, de paso, haciendo que este mundo sea mejor.

Algo que recuerdo de toda la vida es que yo siempre decía: "cuando sea grande, yo voy a tener mi propia empresa". Y si lo pienso, era lo más lógico, puesto que en mi casa era lo que vivía. Mis padres se independizaron cuando yo tenía apenas 3 ó 4 años, y aunque no siempre fueron "buenos tiempos" económicamente hablando, siempre me tocó ver las ventajas de ser emprendedor.

Mi Historia

Así que llegó el día en el que dejé el mundo corporativo e inicié mi propio camino. De la mano de mi novia, ahora esposa, fundé nuestra primera empresa.

Hace unos años llegué al punto en el que despertarme era sencillo, pero salir de la cama no tanto. Sonaba el despertador muy temprano todos los días, y lo primero que pensaba era "¡AAAGGHHH! Nuevo día, misma vida… no me quiero levantar… preferiría quedarme en la cama". No podía dejar de admitir que algo en mi vida no estaba funcionando. Y aunque en algún momento "disfruté" lo que hacía y en teoría era algo muy bueno, mi corazón ya no estaba ahí. No era suficiente tener un buen empleo en una muy buena empresa. Quería algo más. Mucho más. Necesitaba sentirme inspirado por mis sueños y deseos. No podía ignorar que mi intuición me decía que yo tenía que hacer algo más. Necesitaba estar en una carrera que me permitiera ser quien soy y cuyos valores fueran iguales a los míos. Había llegado el momento de crecer y de aportar algo para que este mundo fuera mejor.

Así que llegó el día en el que dejé el mundo corporativo e inicié mi propio camino. De la mano de mi novia, ahora esposa, fundé nuestra primera empresa.

Mi Camino

Me gradué del Tec de Monterrey como Licenciado en Comercio Internacional a finales del 2001. Como se suponía que tenía que ser, conseguí empleo y por 5 años trabajé para 2 empresas muy importantes en México, en las áreas de Compras y Logística de Importaciones. Mi paso por estas empresas me sirvió para darme cuenta de cómo NO deben ser las cosas, no porque ellos lo hicieran mal, sino porque yo no pertenecía a ese mundo. ***Me cayó el veinte de lo importante que es hacer las cosas bien, con amor y pasión, de la gran diferencia que es hacer las cosas porque me gustan, no sólo porque me pagan por hacerlas.***

Al dejar el mundo corporativo, llegó a mis manos un libro sobre Programación Neuro-Lingüística. Me encantó y decidí certificarme como Master Practitioner de Programación Neuro-Lingüística por The Society of Neuro-Linguistic Programming.

Pasó el tiempo y me di cuenta de que además de querer ser empresario, quería dejar huella en este mundo de otra manera. Así fue como el Coaching llegó a mi vida, una carrera que me permite emprender, realizarme personal y profesionalmente e integrar la creatividad con el balance en la vida así como el éxito financiero, ayudando a los demás a alcanzar su máximo potencial y ser felices en el camino. Entonces, empecé mi entrenamiento en The International Coach Academy en Australia.

Mi Misión

Soy conocido como Experto en Atracción de Clientes por Internet para pequeños negocios. Eso es lo que he hecho durante los últimos años, y me encanta. El problema es que todos los días me encuentro con empresarios y emprendedores que hacen lo que hacen sólo por dinero o "porque es buen negocio", y la principal razón para atraer clientes es porque quieren recibir más, y no precisamente dar o aportar más. Yo quiero cambiar eso.

Mi misión es ayudar a que las personas encuentren su pasión, su propósito en la vida, aquello que los hace ser inmensamente felices y conectados con el todo, sea lo que sea. Me gusta pensar que todos tenemos un regalo que dar al mundo, y quiero ayudar a la mayor cantidad posible de personas a dar ese regalo a través de un negocio rentable.

Estoy convencido que este mundo será muy diferente cuando todos dejemos de trabajar y empecemos a vivir, porque eso significa estar alineados con lo que somos, lo cual se traduce en amor y pasión, que son los ingredientes esenciales de un negocio exitoso.

Así, puedo ayudarte a convertir eso que te apasiona en un negocio que aporte valor a la sociedad y te permita tener un estilo de vida que gire en torno a lo verdaderamente importante para ti.

Contacto

Marco Ayuso
Facilitador Certificado del Test de la Pasión®
marco@marcoayuso.com
Twitter: @marcoayuso
www.marcoayuso.com